

Больше никаких компромиссов: эффективно справиться с насморком поможет новый немецкий препарат по доступной цене

Настоящее весеннее тепло уже совсем близко. Впереди нас ждут пикники с друзьями, прогулки на свежем воздухе и активный отдых — столько прекрасного и интересного! И как жаль было бы отказать себе в этом из-за банальной простуды! Неудивительно, что в связи с традиционной высокой заболеваемостью простудой весной спрос на различные препараты, применяющиеся при данной патологии, по-прежнему велик. Многие из нас устремляются в аптеку, для того чтобы пополнить свой запас противопростудных средств. Среди них одними из наиболее востребованных являются спреи и капли для лечения насморка. Сегодня на аптечных полках присутствует широкий ассортимент лекарственных средств, однако пока еще не все потребности посетителей аптек учтены. Поэтому движимые желанием восполнить пробелы фармацевтические компании выводят на рынок все новые и новые препараты. Как же аптеки реагируют на новинки? Охотно ли размещают их на своих полках? Не всегда, многие традиционно относятся к новинкам с опаской. Некоторые предпочитают подождать и позволить другим быть первопроходцами. Однако ситуация выглядит совершенно иначе, когда речь заходит об известном и популярном среди посетителей аптек бренде, таком, как ЭВКАБАЛ®.

**ДОЛГОЖДАНОЕ ПОПОЛНЕНИЕ
В СЕМЬЕ ЭВКАБАЛ®**

Мы рады сообщить, что в 2015 г. легендарная линейка ЭВКАБАЛ® пополнилась долгожданными каплями и спреем для устранения заложенности носа и насморка, которых так не хватало пациентам действенного лечения. Этой весной на помощь известным брендам ЭВКАБАЛ® БАЛЬЗАМ и ЭВКАБАЛ® СИРОП в борьбе с простудой пришли препараты, эффективные при заложенности носа, рините и синусите, — ЭВКАБАЛ® КАПЛИ, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ.

Действующим веществом спрея и капель ЭВКАБАЛ® является проверенный временем класометазолин. Благодаря ему применение этих препаратов вызывает сужение назальных кровеносных сосудов, уменьшает отек слизистой оболочки носа и его придаточных пазух, улучшает тем самым носовое дыхание при заложенности носа.

Действие препаратов начинается через несколько минут после применения и сохраняется до 12 ч. Поэтому нет необходимости каждые 2–3 ч искать укромное место, чтобы уединиться и наконец-то закапать заложенный нос. А ночью 12 ч свободного дыхания вполне достаточно для того, чтобы выспаться и набраться сил для борьбы с болезнью.

Однако некоторые назальные спреи имеют один существенный недостаток — они высушивают слизистую оболочку носа и при длительном применении могут вызывать обратный эффект — ее гиперемию. С целью избежать этого неприятного эффекта был разработан специальный состав спрея и капли ЭКАБАЛ®. Так, в состав препаратов ЭКАБАЛ® КАПЛИ, ЭКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭКАБАЛ® СПРЕЙ введены дополнительные вещества, известные своими смягчающими и увлажняющими свойствами, что помогает избежать пересушивания слизистой оболочки полости носа.

Кроме того, данные средства подойдут для всех членов семьи — маленьких и взрослых. ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ будет хорошим выбором для малышей с 2 лет, а ЭВ-

КАБАЛ® КАПЛИ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ рекомендованы для взрослых и детей с 12 лет. ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ и ЭВКАБАЛ® КАПЛИ достаточно применять 2–3 раза в сутки, а ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ — 1–3 раза в сутки. Обычно продолжительность лечения составляет 3–5 дней и не должна превышать 10 дней.

Кстати, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ пригодятся не только в сезон простуд, но и в период опыления растений, ведь они показаны и при аллергическом рините.

**ИМПОРТНЫЙ ПРЕПАРАТ — ЭТО
ДОРОГО? ТОЛЬКО НЕ В ЭТОТ РАЗ**

Стоимость лекарственных средств в последние пару лет значительно повысилась. При этом в большей степени это коснулось именно препаратов зарубежного производства и было связано с девальвацией национальной валюты.

Поэтому часто даже те посетители аптеки, которые в большей степени доверяли лекарственным средствам зарубежного производства стали изменять своим привычкам. Но можно ли заменить легендарное немецкое качество и опыт?

Понимая сложную ситуацию и высокую ценовую чувствительность именно в отношении препаратов, применяющихся при простуде, компания «eprgma» ведет очень продуманную демократичную ценовую политику. Благодаря ей бренд ЭВКАБАЛ® является одним из самых дешевых импортных лекарственных средств*, входящих в группу R01A A07 «Ксилометазолин» (согласно АТС-классификации, по итогам декабря 2015 г.). По прошествии 6 месяцев после запускных форм бренда ЭВКАБАЛ® уже получили звание «самый доступный немецкий препарат ксилометазолина»**.

При этом стоит отметить достаточно хороший уровень маржинальности упомянутых препаратов по сравнению с другими лекарственными средствами конкурентной группы.

Аргументом в пользу размещения препаратов ЭВКАБАЛ® КАПЛИ, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ на аптечной полке является впечатляющий рост их продаж с момента лонча как в денежном, так и в натуральном выражении (рис. 1). Значит востребованность качественных зарубежных препаратов по доступной цене продолжает быть высокой, несмотря на текущую финансовую ситуацию в стране.

ФОРМИРУЕМ ПРАВИЛЬНЫЙ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС

Для лекарственных средств, применяющихся при насморке, в том числе препаратов ксилометазолина, характерна выраженная сезонность в динамике продаж. Так, объем продаж данных лекарственных средств как в денежном, так и в натуральном выражении значительно увеличивается в период с сентября по апрель (рис. 2), оставаясь высоким на протяжении 8 мес в год. Поэтому адекватное пополнение товарного запаса в самый «горячий» период является залогом успеха аптеки.

Традиционно мы даем рекомендации по товарному запасу определенного препарата или брэнда, однако в этом случае давать рекомендации по товарному запасу для ЭВКАБАЛ® КАПЛИ, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ, основываясь на ретроспективных данных, было бы сложно, поскольку темпы прироста продаж в натуральном выражении ошеломляющие.

Конечно же, фармацевты могут на своем опыте оценить, какую долю в структуре продаж смогут занять современные качественные немецкие препараты по доступной цене — ЭВКАБАЛ® КАПЛИ, ЭВКАБАЛ® КАПЛИ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ. Однако при этом крайне важно учитывать возрастающие в разы объемы продаж этих препаратов из месяца в месяц. Важно не упустить эту новую возможность запустить нового перспективного генератора прибыли для аптеки.

На основе ретроспективной информации (объем продаж за март 2015 г.) подготовлены рекомендации для аптек с учетом их финансовых характеристик относительно величин месячного товарного запаса препаратов ксилотетралина в условиях растущего спроса (таблица).

В рекомендациях приведены усредненные данные. При этом успешные аптечные учреждения способны достигать просто ошеломляющих показателей и продавать 3800(!) и более упаковок препаратов ксилотетразолина в месяц. Это необходимо учитывать, чтобы сфор-

ТАБЛИЦА	Рекомендуемый оптимальный товарный запас на начало месяца для препаратов ксилотметазолина в аптеках																													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13</																		

Объем месячной выручки аптеки, тыс. грн.	Рекомендуется поддер- живать следующий то- варный запас препара- тов ксилометазолина
До 200	8-10
200-500	11-15
500-1600	16-20
Более 1600	32-40

мировать оптимальный товарный запас с учетом потока посетителей и таким образом повысить прибыль аптеки и оправдать ожидания покупателей.

И тесноко слав о выкладке. Для стимулирования продаж нового препарата важно разместить его в «горячем» месте на аптечной полке. Помимо о правиле «двойного фейсгайна» для каждой из форм. В свою очередь, упаковка капселей спрея ЭВКАБАЛ® не преминет привлечь внимание своим ярким жизнеутверждающим желтым цветом. Кстати, красочный нарисованный в 3D персонаж на упаковке ЭВКАБАЛ® создан для того, чтобы порадовать малышей и отвлечь от неприятных переживаний во время закапывания носа.

P.S.:

Широкий ассортимент препаратов под брендом ЭВКАБАЛ® позволяет фармацевту предложить комплексное решение каждому носителю с симптомами простуды. При этом доступная цена в сочетании с легендарным немецким качеством, а также разнообразие форм выпуска подходящих как для взрослых, так и для детей делает ЭВКАБАЛ® КАПИЛ, ЭВКАБАЛ® КАПИЛ ДЛЯ ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ перспективными продуктами. Уже в ближайшем будущем они могут стать ключевыми генераторами прибыли на аптечной полке.

НЕ ЗАБУДЬТЕ ПОПОЛНИТЬ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС!

Евгения Лукьянчук

*При подготовке материала использованы данные аналитической системы исследования рынка «PharmXplorer»/«Фармстандарт» компании «Proxima Research».

****По показателю «розничная цена» по итогам февраля 2016 г.**

РИС. 1

График представляет собой комбинацию столбчатой диаграммы и линейного графика. Столбчатая диаграмма показывает денежные значения продаж в тысячах рублей (Тыс. руб.) по месяцам: Сентябрь (23), Октябрь (78,3), Ноябрь (144,1) и Декабрь (181,5). Линейный график с маркерами показывает натуральные значения продаж в тысячах упаковок (Тыс. упаковок) по тем же месяцам: Сентябрь (0,1), Октябрь (2,2), Ноябрь (4,1) и Декабрь (5,1). Легенда указывает, что темные столбцы соответствуют денежному выражению, а линия с маркерами — натуральному выражению.

Месяц	Денежное выражение (Тыс. руб.)	Натуральное выражение (Тыс. упаковок)
Сентябрь	23	0,1
Октябрь	78,3	2,2
Ноябрь	144,1	4,1
Декабрь	181,5	5,1

■ Денежное выражение — Натуральное выражение

Динамика аптечных продаж препаратов ЭВКАБАЛ® КАПИЛ, ЭВКАБАЛ® КАПИЛ для ДЕТЕЙ и ЭВКАБАЛ® СПРЕЙ в денежном и натуральном выражении в сентябре-декабре 2015 г.

Рис. 2

Млн грн

Млн укр.грн

Денежное выражение

Натуральное выражение

Январь 2014, Февраль 2014, Март 2014, Апрель 2014, Май 2014, Июнь 2014, Июль 2014, Август 2014, Сентябрь 2014, Октябрь 2014, Ноябрь 2014, Декабрь 2014, Январь 2015, Февраль 2015, Март 2015, Апрель 2015, Май 2015, Июнь 2015, Июль 2015, Август 2015, Сентябрь 2015, Октябрь 2015, Ноябрь 2015, Декабрь 2015

Помесечная динамика продаж препаратов группы R01A A07 Кисломезазолин в 2014 г. и 2015 г. в денежном и натуральном выражении

[illegible]